

他者の判断が合意性推定に及ぼす影響：課題の重要性との関連で

| | |
|-----|-------------------------------------------------------------------------------------|
| 著者 | 田村 美恵 |
| 雑誌名 | 神戸外大論叢 |
| 巻 | 53 |
| 号 | 7 |
| ページ | 43-61 |
| 発行年 | 2002-12-25 |
| URL | http://id.nii.ac.jp/1085/00001176/ |

他者の判断が合意性推定に及ぼす影響

—— 課題の重要性との関連で ——

田 村 美 恵

問 題

私たちは、何らかの意見を表明したり、態度を決定したりする際、それらが他者とどのくらい共有されているのかを斟酌することが多い。しかしながら、他者との合意（consensus）の程度（以下、合意性）は、綿密な調査でも実施しない限り、直接目に見えるものではない。したがって、通常、合意性の判断は、個々人の推測に頼るほかなく、ここに、「歪み」が生じる可能性がある。

この「歪み」に関する先駆的な実証的研究である Ross, Greene, & House (1977) は、被験者に架空の葛藤場面をいくつか提示して、被験者自身がどのような選択を行うかを二者択一（yes/no）で回答させ、その後、それぞれの選択肢について他の人々が選択する割合（合意性）を推定させた。その結果、ある選択に対する合意性は、その選択をした者自身が推定した場合の方が、その選択をしなかった者が推定した場合よりも高く見積もられることが見出された。例えば、「コミュニケーションに関する研究に協力するために、キャンパス内でサンドウィッチボードを身につけて30分間歩いてもよいか」という要請について、それに同意した者は、他の人々も同意する割合を61.4%と推定したのに対し、拒否した者は、それに同意する者は、わずか30.4%しかいないと推定していた。Ross et al. (1977) は、このように、合意性の推定がある選択をした者としなかった者との間で相対的に異なる現

象を“誤った合意性効果 (false consensus effect)”と呼んだ。そして、こうしたことが生じるのは、“人が、自分自身の行動的選択や判断を、当の状況において比較的一般的で適切なものであると見なす一方、それ以外の反応を、一般的ではなく逸脱していて不適切であると見なす”(p.280)からであると述べている。このような現象は、それ自体、社会的リアリティの1つの様相を示していると同時に、その形成過程を解明するための手がかりともなりうるものである。

Ross et al. (1977) 以来、多くの研究が行われ、一般に、人々は、自分自身の意見や態度、行動についての合意性を過大に推定するという傾向が確認されている (e.g., Krueger, 1998; Marks & Miller, 1987 for reviews)。なお、その傾向を検証する際、従来、大きく分けて次の2つの立場が見出される (e.g., Krueger & Clement, 1997)。1つは、Ross et al. のように、被験者間の「相対的」な差異を問題にするものであり、もう1つは、推定された合意性と実際の合意性との「絶対的」な差異を問題にするものである (e.g., Mullen & Hu, 1988; Gross & Miller, 1997)。本稿では、Krueger (1998) に倣って、これら2つの立場を一括して「合意性推定の歪み」として扱う。

ところで、私たちが自分自身の判断に関する合意性の程度を推測しようとするとき、それは、自分以外の他者の意見や態度にどの程度影響を受けるのだろうか。例えば、ある一人の他者が自分とは異なる意見であると知ったときのことを考えてみよう。この場合、私たちは、そのような「他者の判断に関する情報」(以下、他者情報)に配慮し、自分の意見に対する合意性の程度を以前よりも低く見積もる(下方修正する)のだろうか。あるいは、そうした情報は「一人だけの意見」として無視され、自分の意見に対する合意性の程度は、ほとんど変化しないのだろうか。また、他者の意見が自分のそれと一致している場合と不一致な場合とでは、その影響関係に相違は認められるのだろうか。

このような、自己判断と他者判断（他者情報）の一致、不一致が合意性の推定に及ぼす影響については、従来、あまり検討が行われていない。

数少ない研究のうちの1つであるHansen & Donoghue (1977) においては、合意性の推定は、自己判断を基準として行われ、他者情報はほとんど利用されないことが見出されている。彼らは、「市場調査」と称し、被験者に、ある清涼飲料水の正確な印象を形成するために、必要だと思う分だけ、これを試飲するように求めた。次に、被験者に、自分以外の16人の他者情報が提示された。半数の被験者には、それら16人がすべて、被験者と同じ判断をした（同じ程度の量を飲んだ）ことが示された。残りの被験者には、16人がすべて被験者とは異なる判断をした（被験者よりも多くの量を飲んだ）ことが示された。その後、被験者は、自分が行った判断についての合意性（自分と同程度の量を飲む人たちの割合）を推定するよう求められた。その結果、合意性の程度は、提示された他者情報（他者判断）が自己判断と一致しているか否かによっては影響を受けず、いずれの場合にも、自己判断に対する合意性の程度をかなり高く見積もるという歪みが見出されたのである（一致の場合では80.0%、不一致の場合では78.2%）。

ただし、Hansen & Donoghue (1977) では、被験者に与えられた他者情報は複数であり、それが一個だけの場合については検討されていない。

これに対して、Krueger & Clement (1994, 実験2) では、他者情報が一個の場合について検討を行っている。彼らは、まず、被験者に、ミネソタ多面人格検査（MMPI-II）からの1項目を提示し、それが自分に当てはまるか否かについて、二者択一で答えさせた（なお、この項目に対して、「はい」と回答した者と「いいえ」と回答した者は、ほぼ同数であった）。そして、この項目に他の人々が「はい」と回答する割合（合意性）を被験者に推定させた。次に、同じ項目に対する他者の回答（他者情報）が提示された。それには2種類あり、1つは、他者の回答が「はい」、もう1つは、「いいえ」であった。したがって、被験者は、自分の回答と他者の回答が一致する条件、

もしくは、不一致な条件のいずれかに割り当てられたのである。その後、被験者は、再度、この質問項目に「はい」と回答する人々の割合について推定した。その結果、Hansen & Donoghue (1977)と同様、合意性の推定は、自己判断を基準として行われ、その後、提示される他者判断の如何によっては左右されないことが見出された。すなわち、自己判断と他者判断の一致、不一致に関わらず、自分が「はい」と回答した場合には、「いいえ」と回答した場合よりも、「はい」に対する合意性を高く見積もっていたのである。また、同様の結果は、Clement & Krueger (2000, 実験2)においても得られている。このように、合意性推定において、他者情報よりも自己判断の方に特権的／優先的な位置づけが与えられる傾向を、Kruegerら (Krueger & Clement, 1994; Clement & Krueger, 2000)は、“自己中心性 (egocentrism)”と呼んでいる。そして、こうした傾向が生じるのは、社会的判断が行われる際に、自己に関連した情報がその他の情報に比べ、最も容易に、頻繁に活性化されやすい (e.g., Wegner & Bargh, 1998) からであり、したがって、自己中心性という現象は、ほとんど自動的に生起するとした (Clement & Krueger, 2000)。

しかしながら、Krueger らで用いられている課題は、「実験的に提示される他者情報」の影響それ自体を検討するには、難があるように思われる。上述のように、彼らは、ある性格特性に関する合意性の推定を行わせている。日常的な場面を思い起こしてみれば、このような性格についての話題は、人々の関心呼びやすく、頻繁に話題に上るであろうし、また、そうした様々な他者とのやり取りの中で、誰がどのような性格であるかについての自分なりの知識を蓄積していることも多い。ところで、先述の Ross et al. (1977) は、誤った合意性効果が生じる理由の一つとして、人々は、自分と類似している他者と集う傾向があり (e.g., Newcomb, 1961), さらに、合意性推定は、想起されやすい事例に基づいて行われるので、その結果、自他の類似性 (合意性) を実際以上に高く見積ってしまうという「選択的接触 (selective exposure) と利用可能性

(availability)」の要因を挙げている。こうした見解を踏まえれば、Krueger らでは、「性格特性」という被験者が多くの既有知識を有する事柄について合意性推定を行わせているため、「実験的に提示された他者情報の影響」のみならず、被験者自身がそれまでの「経験のなかで得た他者情報」（及び、そこでの選択的接触と利用可能性の要因）も少なからず影響を及ぼしたと考えられる。そして、その結果、前者の効果が見出されなかった可能性がある。後者の影響を出来るだけ抑制するためには、例えば、被験者にとってあまり馴染みのない事柄（課題）について、合意性の推定を求めるといった手続きが必要であろう。

ところで、自己判断と他者判断の一致、不一致を直接操作した研究ではないものの、Gothals (1986, 実験1) は、他者情報を反映した合意性推定が行われることを報告している。まず、被験者は、「低所得者層が中絶を行う場合には、政府が助成を行うべきか否か」という問いについて、自分の立場（賛否）を尋ねられた。次に、半数の被験者には、この問いについて、15人の他者判断がビデオで提示された。そこでは、賛成派が反対派の2倍の人数で登場していた。一方、残りの被験者には、このような他者情報は一切提示されなかった。その後、賛成派と反対派の割合（合意性）について推定が行われた結果、他者情報が提示されなかった被験者においては、自分と同一の立場に対する合意性を高く見積もるという傾向が見出された。これに対し、他者情報が提示された被験者においては、他者情報を利用するかたちで合意性の推定が行われていた。すなわち、いずれの立場の被験者も賛成派の方を反対派の約2倍多く見積もっていたのである。

Gothals (1986) において、他の先行研究 (e.g., Hansen & Donoghue, 1977) とは異なるこのような結果が得られたのは何故であろうか。ここでは、「課題の重要性」という観点から考えてみたい。

Gothals (1986) で用いられた課題は、「中絶に対する政府援助の是非」であった。これは、米国では、個人の政治的立場を反映するようなテーマであり、したがって、個人的、社会的な重要性がかなり高いものであると考えられる。一方、

例えば、Hansen & Donoghue (1977) の実験では、先述のように、「ある清涼飲料水の試飲の量」が合意性推定の対象となっていた。こうした課題は、被験者にとっての重要性があまり高くないものであろう。このような課題の重要性の違いは、被験者の「動機づけ」に差異をもたらすと考えられる。例えば、自分にとって重要な課題においては、重要性が低い場合よりも、他者がどのような意見を有しているのか、自分の意見の合意性はどの程度なのかなどを正しく見極めようとする動機づけ（正確さへの動機づけ）が高まる可能性がある（Spears & Manstead, 1990）。一方、課題の重要性が低い場合には、正確さへの動機づけも含め、全般的に、被験者自身の課題への関与度（involvement）は、あまり高くないものと考えられる。

従来、こうした動機づけの差異によって、異なった情報処理プロセスが生じることが、社会的認知に関する多くの研究で見出されている（e.g., Chaiken, 1980; Chaiken, Lieberman, & Eagly, 1989; Fiske & Neuberg, 1988; for review, Smith, 1994）。一般に、動機づけが高い場合には、かなりの認知的努力を投入し、出来るだけ多くの関連情報を積極的に取り込み、精緻化しようとする「システマティックな処理」が優勢的に行われる。一方、動機づけが低い場合には、さほど認知的努力を必要としない、比較的単純で、容易に利用可能なヒューリスティクスに基づいた「自動的処理」が行われるとされている。

こうした見解に基づけば、Gothals (1986) においては、課題の重要性が高く、被験者の動機づけが高まった結果、システマティックな処理が行われ、提示された他者情報が積極的に利用されて、それらを反映した合意性推定がなされたものと考えられる。これに対し、Hansen & Donoghue (1977) では、課題の重要性が低く、被験者の動機づけもあまり高くなかったため、自動的処理が行われ、他者情報よりも自己判断に基づいた合意性推定が行われた（Clement & Krueger, 2000）ものと考えられる。しかしながら、合意性推定の歪みに関する諸研究においては、これまでのところ、「課題の重要性」を直接操作し、それが他者情報の利用に及ぼす影響について検討したものは見あたらない。

以上を踏まえ、本研究では、自己判断と他者判断の一致、不一致が合意性の推定に及ぼす影響について、課題の重要性の高低を実験的に操作し、それらの関連について検討を行う。

ところで、上述したような「課題の重要性」の効果は、提示された他者情報（他者判断）が自分自身の判断と一致している場合ではなく、異なっている場合のみに見出されることが予想される。なぜならば、前者の場合には、自己判断と他者判断を統合することが容易であるため、課題の重要性の高低とは関係なく、自動的処理が優勢に作用し、その結果、自己判断に基づいた合意性推定が行われると考えられるからである。一方、後者の場合には、自己判断と他者判断を統合的に処理するために、かなりの認知的努力が必要とされる。また、通常の下況下（それほど高い動機づけが存在しない場合）では、さほど認知的努力を投入しない自動的処理が優勢である（Chaiken et al., 1989）ことを考えれば、自己判断と不一致な他者判断が積極的に利用されるのは、課題の重要性が高く、したがって、被験者の動機づけが高い場合においてのみであろう。

以上から、検討される仮説は次の通りである。

仮 説

課題の重要性の効果は、自己判断と異なる他者情報（他者判断）が提示される場合においてのみ、見出されるであろう。具体的には、課題の重要性が低い場合よりも高い場合の方が、他者情報が積極的に利用され、その結果、自己判断に対する合意性の程度は、前者よりも後者において、相対的に低く見積もられるであろう。

方 法

被験者

公立大学大学生175名（男性38名，女性137名）。平均年齢19.1歳（18～25歳）であった。

実験デザイン

課題の重要性 2（高，低）×自己判断 2（A，B）×他者情報 3（一致，不一致，なし）の被験者間 3 要因計画。なお，コントロール条件として，他者情報を一切与えない条件を設定した。また，本研究では，合意性の推定において，「自分の判断（選択）と同じ判断をした人の割合」を尋ねている（詳しくは後述する）。したがって，被験者自身の判断（AまたはB）が合意性推定にどのような影響を及ぼしているかを確認するために，第 2 要因として，「自己判断」を設定した。

刺激材料

被験者にとって，新奇で，かつ，2つの選択肢が出来るだけ等しい割合で選択されるような刺激を作成するため，Wittenbaum, Hubbell, & Zuckerman (1999) で使用されたものを参考にして，以下のような手順で刺激を作成した。

まず，「ある大学で心理学の教官を 1 人採用する」という場面を想定し，A，B 2 人の候補者の架空のプロフィールを作成した。その内容は，「履歴」「職歴」「所属学会」「教育歴」の 4 項目で構成されていた。具体的には，「履歴」では出身大学・最終学歴・取得学位，「職歴」では勤務校・職名，「所属学会」では学会名・活動内容，「教育歴」では講義題目・担当期間・受講者数などを提示した。この際，これら 4 項目のうち，2つの項目では候補者 A が，別の 2つの項目では候補者 B が，より優れているようなかたちで内容を作成し，全体として，2 人の候補者の教官としての望ましさが同程度になるよう配慮した。

次に，22名の大学生（男性 5 名，女性 17 名）を対象に予備調査を行い，① A，B 2 人の候補者は，それぞれ，心理学の教官としてどの程度望ましいと思

うかについて、「望ましい（５）」～「望ましくない（１）」の５段階で評定してもらった。そして、②もし、自分がその大学の人事の責任者ならば、どちらの候補者を採用するかについて、二者択一で尋ね、その理由について自由記述させた。その結果、２人の候補者の教官としての望ましさは、同程度であり（ $t(21) = -0.71$, n.s.），また、それぞれが選択された割合も同程度であった（Ａ，Ｂを選択した被験者数は、各１１人ずつであった）。

このようにして作成された２人の候補者のプロフィールを、Ａ４用紙１ページに印刷し、刺激とした。なお、２人の候補者の提示順序は、被験者間でカウンターバランスした。

手続き

実験は集団で実施した。教示、実験操作、及び従属変数はすべて１冊の冊子に印刷され、配布された。そして、実験者の合図に合わせて、被験者一斉に１ページずつページをめくるやり方で、実験説明と教示を行った。

まず、冊子の１ページを用い、課題の重要性についての操作を、以下のように行った。

①課題の重要性についての操作

課題の重要性が高い場合（以下、重要性高群）においては、「これから皆さんの『思考スタイル（ものごとの判断の仕方）』を調べるための課題を行います。今回の調査は、この課題で測定された『思考スタイル』が、実際の定期試験の結果とどのように関連しているかについて調べることを目的としています。希望者には、後日、個別に結果をお知らせいたします。なお、この調査の結果は、本学で将来導入予定の『ＡＯ入試』問題作成のための基礎資料として保管されます」と教示した。一方、課題の重要性が低い場合（以下、重要性低群）においては、「この調査は、人がさまざまな場面で物事をどのように判断するのかについて調べるためのものです。今回は、ある課題を１つやっていただきます。いくつかの質問がありますが、余り深く考え込まず、感じたままを答えて下さい」とだけ教示した。

その後、次ページで、被験者に「課題」を提示した。まず、「ある大学で心理学の教官を1人募集することになりました。選考の結果、2人の候補者に絞られました。以下は、各氏の経歴表です」と教示して、刺激を提示し、もし、自分がその大学の人事の責任者なら、A、Bいずれの候補者を採用するか、二者択一で回答を求めた。また、その理由について自由記述させた。なお、課題への回答時間は、予備調査の結果を基に、十分な余裕を見て、5分とした。

ここで一旦、「課題」の終了を告げ、その後、「参考までに、次のいくつかの質問についてもお答え下さい」と教示し、次ページ以下で、合意性の推定、及び、操作チェックのための質問項目への回答を行わせた。なお、合意性の推定に先立ち、他者情報についての操作を、以下のように行った。

②他者情報についての操作

まず、「今回の調査は、他のクラスの学生に対しても実施されました。結果については、現在、集計中ですが、それらの回答者の中からランダム（無作為）に一人だけ選び出してみたところ、先程の課題に対する回答は、次のようなものであることが分かりました」と教示した。その後、被験者に、「他者の回答（他者により選択された候補者）」として、「A」「B」のいずれか一方を、架空の識別番号（英数字7桁から成る）とともに提示した。したがって、被験者は、自己判断と他者判断が一致する場合（以下、他者情報一致条件）、もしくは、自己判断と他者判断が異なる場合（以下、他者情報不一致条件）のいずれかに割り当てられることになる。なお、コントロール条件として、他者情報が一切提示されない場合（以下、他者情報なし条件）を設定し、無作為に被験者を割り当てた。

このような操作の後、合意性の推定を行わせた。これは、被験者に、今回の調査に参加した全回答者のうち、自分と同じ候補者を採用した人の割合はどのくらいだと思うかを尋ね、0～100%の範囲で回答を求めた。

また、課題の重要性についての実験操作の有効性を確認するため、今回の調査が自分にとってどのくらい重要であるかについて、「非常に重要（7）」

～「まったく重要でない（１）」の７段階で評定を行わせた。

最後に、デブリーフィングを行い、実験を終了した。

結 果

１．操作チェック

まず、課題の重要性の評定において、重要性高群で評定値が２以下の者、及び、重要性低群で評定値が６以上の者を、実験操作がうまくいかなかった者として、分析から除外した。また、記入に不備のあった者２名を除外し、最終的に、１４２名（男性２７名、女性１１５名）を分析の対象とした。

次に、課題の重要性の評定値について、課題の重要性２（高，低）×自己判断２（Ａ，Ｂ）×他者情報３（一致，不一致，なし）の分散分析を行った結果、課題の重要性の主効果のみが有意であり（ $F(1,130)=24.31$, $p<.0001$ ），重要性高群（ $M=3.82$ ）の方が重要性低群（ $M=2.80$ ）よりも、課題の重要性を高く認知していたことが確認された。

２．合意性の推定値について

課題の重要性，自己判断，及び，他者情報の各条件毎に，合意性推定の平均値を算出した。結果を Figure1 ～ Figure3 に示す。これらの平均値について，角変換を行い，変換後の値について，課題の重要性２（高，低）×自己判断２（Ａ，Ｂ）×他者情報３（一致，不一致，なし）の分散分析を行った。その結果，自己判断の主効果が有意であり（ $F(1,130)=102.5$, $p<.001$ ），Ａを選択した者（ $M=67.0$ ）の方がＢを選択した者（ $M=44.5$ ）よりも，自己判断に対する合意性を高く推定していた¹⁾。また，課題の重要性×自己判断×他者情報の２次の交互作用（ $F(2,130)=3.19$, $p<.05$ ）が有意であった。

1) 先述のように，自己判断の要因は被験者間要因であり，被験者は「自分自身の判断に対する合意性」のみを尋ねられている。したがって，選択Ａと選択Ｂについての合意性の推定値の合計は，１００％にはならない。

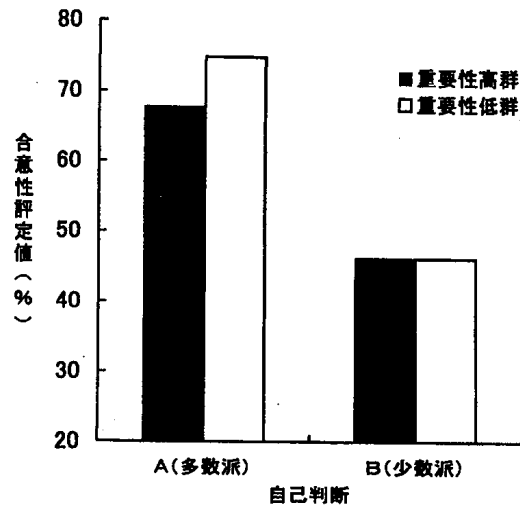


Figure 1. 他者情報一致条件における合意性の平均評定値

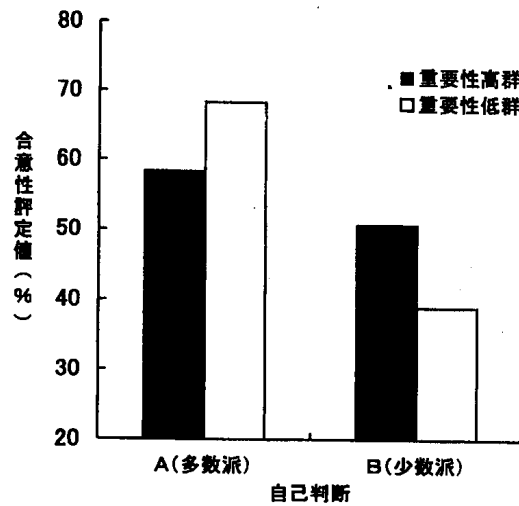


Figure 2. 他者情報不一致条件における合意性の平均評定値

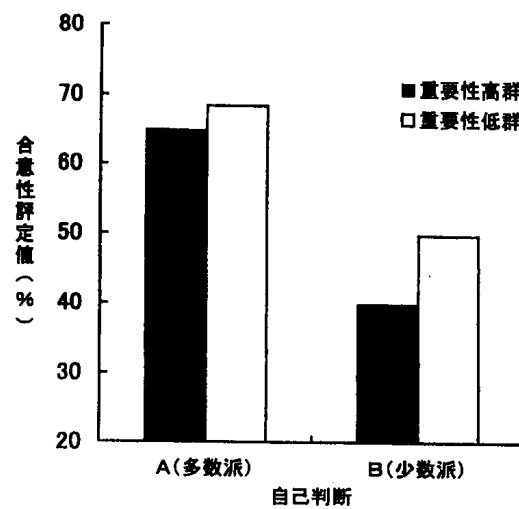


Figure 3. 他者情報なし条件における合意性の平均評定値

交互作用の分析に先立って、まず、自己判断の主効果が見出された点について、少し触れておきたい。このような自己判断の効果は、予め想定されていなかったものである。刺激作成の際の予備調査においては、AもBも等しい割合で選択されていたが、本実験での実際の選択率（実際の合意性）は、Aが62.0%、Bが38.0%と、かなり偏りがあった。予備調査と本実験でこのような違いが見られた理由は不明である。少なくとも指摘しておくべきなのは、今回の課題において、Aを選択した者は「多数派」に、Bを選択した者は「少数派」に属しているということであり、さらに、ここでの合意性の推定値（及び、以下の他者情報なし条件における推定値）に見るように、被験者自身がこのことを自覚していると思われる点である。こうした状況が合意性の推定にどのような影響を及ぼしているのか、その詳細については、以下の交互作用の分析で検討する。

上述の2次の交互作用について下位検定を行ったところ、他者情報一致条件 ($F(1,29)=28.87, p<.001$)、及び、なし条件では ($F(1,25)=38.93, p<.001$)、自己判断の単純主効果のみが見出され、いずれの場合も、Bを選択した者よりもAを選択した者の方が自己判断に対する合意性を高く見積もっていた（一致条件での合意性の平均は、 $M=71.08$ （Aの場合）、 $M=46.25$ （Bの場合）、なし条件では、 $M=66.94$ （Aの場合）、 $M=46.06$ （Bの場合））。さらに、補助的な分析として、自己判断の各条件毎に、他者情報一致条件となし条件での合意性推定値について、対応のないt検定を行った結果、自己判断がA、Bいずれの場合においても、有意差は見られなかった（前者においては、 $t(50)=-1.35$ 、後者においては、 $t(28)=-.03$ ）。このことは、他者情報一致条件となし条件で、ほぼ同様の判断が行われたことを示している。なお、これらの条件においては、課題の重要性の効果は見出されず、この点について、仮説は支持された。

一方、他者情報不一致条件では、自己判断の単純主効果 ($F(1,56)=37.03, p<.001$) に加え、課題の重要性×自己判断の単純交互作用 ($F(1,56)=$

7.65, $p < .01$) が有意であった。下位検定の結果、自己判断がAである場合には、課題の重要性の単純・単純主効果が有意であり ($F(1,34)=4.56$, $p < .05$)、重要性低群よりも高群の方が合意性を有意に低く見積もっていた。これは、合意性推定に際して、前者よりも後者において、他者情報が利用されたことを示しており、仮説が支持された。

一方、自己判断がBである場合にも、課題の単純・単純主効果が有意な傾向を示したが ($F(1,22)=3.29$, $p < .10$)、自己判断がAである場合とは対照的に、重要性高群よりも低群の方が合意性を低く見積もっていた。このような結果は、仮説の域を超えており、なぜこのような結果が得られたのかについては、考察において検討する。

3. 実際の合意性からの歪みの程度について

ところで、各実験条件における推定された合意性は、実際の合意性からどの程度乖離して(歪んで)いるのだろうか。本稿では、この問題についても併せて検討するため、次のような手順で、補足的な分析を行った。

まず、各被験者において、合意性の推定値と実際の合意性値(Aについては、62.0%、Bについては38.0%)との差を求め、「歪み度」の指標とした。次に、各実験条件毎に歪み度の平均値を算出し、角変換²⁾を行った。角変換後の値について、帰無仮説が「歪み度 = 0」で両側検定を行った。その結果、前項と同様、自己判断がA、すなわち、被験者が多数派に属している場合と、自己判断がB、すなわち、被験者が少数派に属している場合とでは、異なったパターンが見出された。

①自己判断がA(多数派)の場合について

他者情報一致条件においては、重要性が高い場合にも ($t(10)=1.81$, $p < .10$)、低い場合 ($t(9)=3.21$, $p < .05$) にも、歪み度が0よりも大きく

2) まず、合意性の推定値と実際の合意性の値をそれぞれ角変換し、その後、2つの値の差の平均値を求めた。

(前者では有意傾向), 合意性が実際よりも過大推定されていた。一方, 他者情報不一致条件では, 重要性が低い場合には, 他者情報一致条件と同様, 歪み度が0より大きく ($t(22)=2.63, p<.05$), 合意性が実際よりも過大推定されていた。しかし, 重要性が高い場合には, このような有意差は見出されず ($t(12)=-.75, n.s.$), 合意性の推定は, ほぼ正確に行われていた。

②自己判断がB(少数派)の場合について

他者情報一致条件においては, 重要性が高い場合にも ($t(3)=1.48, n.s.$), 低い場合にも ($t(7)=1.40, n.s.$), 有意差が見出されず, 合意性の推定は, ほぼ正確に行われていた。一方, 他者情報不一致条件では, 重要性が低い場合には, 他者情報一致条件と同様, 有意差が見出されず ($t(16)=.13, n.s.$), ほぼ正確な合意性推定が行われていた。これに対し, 重要性が高い場合には, 歪み度が0より有意に大きく ($t(6)=2.46, p<.05$), 合意性が実際よりも過大推定されていた。

考 察

本研究では, 自己判断と他者判断(他者情報)の一致, 不一致, 及び, 課題の重要性の高低が合意性の推定に及ぼす影響について検討した。

まず, 自己判断と同一の他者判断が示された場合には, 自己判断に対する合意性は, 他者情報が一切与えられない場合と同じように推定されていた。このことは, 提示された他者情報がほとんど利用されず, 合意性の推定は, 専ら, 自己判断のみに基づいて行われたことを示唆している。見方を変えれば, 「自己判断と同一の他者判断」という情報は, 合意性推定に際し, 被験者の注意を喚起したり, 熟慮を促したりするようなものではない, いわば, 診断性の低い情報と言えるのではないだろうか。

一方, 自己判断と異なる他者情報が示された場合には, 当初予想していなかった「自己判断」の効果が見出された。すなわち, 被験者の自己判断が多数派に

属する場合と少数派に属する場合とで、「課題の重要性」の効果が異なって見出されたのである。

自己判断が多数派に属するときには、課題の重要性が低い場合よりも高い場合の方が、合意性の程度が低く見積もられていた。課題の重要性が低いときには、上述の場合（自己判断と同一な他者判断が示された場合）と同様、自己判断に対する合意性は、実際よりも過大に推定されていた。一方、重要性が高いときには、そうした傾向が下方修正され、合意性の推定は、ほぼ正確に行われていた。これらのことは、後者のような場合においてはじめて、それまで優勢であった「自己判断に基づいて合意性推定を行う」という自動的な反応（Clement & Krueger, 2000）が修正／調節され、他者判断と自己判断をより統合的に処理するようなプロセスが優勢に働いたことを示唆していると言えるだろう。

これに対して、自己判断が少数派に属しているときには、多数派に属している場合とは対照的な傾向が見出された。すなわち、課題の重要性が低い場合には、自己判断に対する合意性推定は、ほぼ正確に行われていたのに対し、課題の重要性が高い場合には、むしろ、自己判断に対する合意性が実際よりも過大評価されていたのである。

このような現象が生じたのはなぜであろうか。例えば、Kenworthy & Miller (2001) や Sherman, Presson, & Chassin (1984) は、自己判断に対する脅威 (feeling of threat) の高低によって、推定された合意性の程度が異なることを見出している。それらによれば、一般に、人は、自分の意見や判断が正しく、妥当なものであるという感覚を維持しようと動機づけられているが (e.g., Festinger, 1954, 以下, 妥当性欲求), こうした欲求は、とりわけ、自己判断の正確さを推し量るための確固たる基準が存在せず、したがって、自己判断に対する確信が持てないときや脅威が存在するときに一層高まる (e.g., Deutsch & Gerard, 1955)。このような妥当性欲求が高い状況下で、自己判断に対する合意性推定を行った場合、それは、自己判断の妥当性を「自ら確証

する」ような方向で、つまり、自己防衛的に行われる (Sherman et al., 1984) ため、自己判断に対する合意性が過大評価されるとしている。

こうした見解を踏まえれば、本研究における上述のような結果は、以下のように解釈できるのではないだろうか。まず、「自己判断と異なる他者判断が提示される」という状況は、自己判断の正確さを減ずるものであり、いわば、脅威が存在する状況であったと考えられる。このような脅威の程度は、自己判断が多数派に属する（と考えている）場合には減少し、少数派に属する（と考えている場合）には高まるであろう (e.g., Kenworthy & Miller, 2001)。また、課題の重要性が低い場合よりも高い場合の方が脅威をより強く感じると思われる。なぜならば、自分が重要であると思っている事柄について社会的支持を得られないことは、自己判断の正当性／妥当性をかなり脅かすことになるからである。これらの結果、自己判断が少数派に属し、かつ、課題の重要性が高い場合には、より強い妥当性欲求が生じ、そのために、自己判断に対する合意性が過大評価されたものと考えられる。

以上をまとめれば、「自己判断と異なる他者判断」という情報は、合意性推定に、少なくとも2つの異なった影響を及ぼすと言えるだろう。自己に対する脅威が低い場合には、そうした他者情報がより正確な合意性推定を導くのに対し、自己に対する脅威が高い場合には、むしろ、自己防衛的な反応を引き起こし、合意性の過大推定を生じさせるのではないだろうか。

今後の課題

前述のように、本研究では、自己判断が多数派に属するか少数派に属するかという「所属集団」の効果が得られたが、これはポストホックに見出されたものであった。今後は、こうした要因を予め実験変数として操作し、その効果について、より直接的な検討を行うことが求められる。その際、感情的指標を導入するなどして、上述のような解釈の妥当性についても更に検討を重ねる必要があるだろう。

また、本研究で用いた他者情報は、その判断内容のみを識別番号と共に提示

するというものであった。いわば、そこで現れる「他者」は、非個人化された抽象的な他者であったと言える（同様の指摘は、Clement & Krueger, 2000にも見られる）。これに対し、日常場面においては、他者情報は、多くの場合、特定個人との直接的なコミュニケーションを通して得られるものである。今後は、こうした、より具体化／個人化された他者情報の影響についても検討してゆく必要があるだろう。

引用文献

- Chaiken, S. 1980 Heuristic versus systematic information processing and the use of source versus message cues in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, **39**, 752-766.
- Chaiken, S., Lieberman, A., & Eagly, A. H. 1989 Heuristic and systematic information processing within and beyond the persuasion context. In J. S. Ulman, & J. A. Bargh (Eds.), *Unintended thought*, pp. 212-252. New York: Guilford.
- Clement, R. W., & Krueger, J. 2000 The primacy of self-referent information in perceptions of social consensus. *British Journal of Social Psychology*, **39**, 279-299.
- Deutsch, M., & Gerard, H. B. 1955 A study of normative and informational social influences upon individual judgment. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, **51**, 629-636.
- Festinger, L. 1954 A theory of social comparison processes. *Human relations*, **7**, 117-140.
- Fiske, S. T., & Neuberg, S. L. 1988 A continuum model of impression formation: From category-based to individuating processes as a function of information, motivation, and attention. *Advances in Experimental Social Psychology*, **23**, 1-108.
- Gothals, G. R. 1986 Fabricating and ignoring social reality: Self-serving estimates of consensus. In J. Olson, C. P. Herman, & M. P. Zanna (Eds.), *Ontario symposium on personality and social psychology: Vol. 4, Relative deprivation and social comparison*, pp. 135-157. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Gross, S. R., & Miller, N. 1997 The "golden section" and bias in perceptions of social consensus. *Personality and Social Psychology Review*, **1**, 241-271.

- Hansen, R. D., & Donoghue, J. M. 1977 The power of consensus: Information derived from one's own and others' behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 294-302.
- Kenworthy, J. B., & Miller, N. 2001 Perceptual asymmetry in consensus estimates of majority and minority. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, 597-612.
- Krueger, J. 1998 On the perception of social consensus. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, 30, 163-240.
- Krueger, J., & Clement, R. W. 1994 The truly false consensus effect: An ineradicable and egocentric bias in social perception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 594-610.
- Marks, G., & Miller, N. 1987 Ten years of research on the false-consensus effect: An empirical and theoretical review. *Psychological Bulletin*, 102, 72-90.
- Mullen, B., & Hu, L. -T. 1988 Social projection as a function of cognitive mechanisms: Two meta-analytic integrations. *British Journal of Social Psychology*, 27, 333-356.
- Newcomb, T. M. 1961 *The acquaintance process*. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Ross, L., Greene, D., & House, P. 1977 The "false consensus effect" : An egocentric bias in social perception and attribution processes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 279-301.
- Sherman, S. J., Presson, C. C., & Chassin, L. 1984 Mechanism underlying the false consensus effect: The special role of threat to the self. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 10, 127-138.
- Smith, E. R. 1994 Procedural knowledge and processing strategies in social cognition. In R. S. Wyer, & Srull, T. K. *Handbook of social cognition*, Vol.1, pp.99-152. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Spears, R., & Manstead, A. S. R. 1990 Consensus estimation in the social context. In W. Strobe, & M. Hewstone(Eds.), *European review of social psychology*, Vol.1, pp.81-109. New York: Wiley.
- Wegner, D. M., & Bargh, J. A. 1998 Control and automaticity in social life. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology*, Vol.1, pp.446-496. Boston, MA: McGraw-Hill.
- Wittenbaum, G. M., Hubbell, A. P., & Zuckerman, C. 1999 Mutual enhancement: Toward an understanding of the collective preference for shared information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 967-978.